

e-NEXI

2016 年 7・8 月号

■特集

二次インフラの成約に注目「2015 年度海外プラント・エンジニアリング成約実績」……………1

西日本地域での貿易保険の利用状況と大阪支店の活動について……………10

■カントリーレビュー

踊り場のアゼルバイジャン経済……………15

■NEXI ニュース

新商品「中小企業・農林水産業輸出代金保険」について……………22

2015 年度の業務概況について……………25

発行元

発行・編集 独立行政法人日本貿易保険 (NEXI)

企画室

二次インフラの成約に注目「2015 年度海外プラント・エンジニアリング成約実績」

重化学工業通信社

ENN 編集長 丸田 敬

● 油価下落で落ち込んだ市場を二次インフラが下支え

日本機械輸出組合がこのほど発表した「2015 年度 海外プラント・エンジニアリング(PE)成約実績調査」によれば、同年度の成約実績は対前年同期比 58.0%減の 120.5 億ドルと大幅に減少した。(表1)

表1 成約額推移

	件数	成約額 (億ドル)	対前年度比(%)	1件当たりの成約額 (億ドル)
2006年度	786	176.4	▲31.1	0.224
2007年度	873	236.0	33.7	0.270
2008年度	707	157.9	▲33.1	0.223
2009年度	555	167.2	5.9	0.301
2010年度	724	233.0	39.4	0.322
2011年度	628	274.9	18.0	0.438
2012年度	638	250.3	▲8.9	0.399
2013年度	639	222.3	▲11.2	0.348
2014年度	512	287.1	29.2	0.561
2015年度	483	120.5	▲58.0	0.249

注) 四捨五入の関係で合計数字が合わない箇所がある。件数・成約額・対前年度比は公表数字、1件当たりの成約額については著者算出。

(出典: 日本機械輸出組合)

原油価格は 2014 年6月に、WTI価格 105.24 ドル／バレルを記録した後、下降曲線を辿り、今年2月には 26 ドルにまで値下がりした。油価値下がりに伴い、産エネルギー国は財政が悪化、設備投資には慎重になった。このため、産エネルギー地域で計画されていたプロジェクトが相次いで棚上げされた。

プロジェクトが相次いで棚上げされたこともあって、世界のエンジニアリング企業の受注実績も減少した。わが国を代表するエンジニアリング企業の日揮は、2016 年3月期の期初受注目標として 7,500 億円を掲げたが、実際の受注高は 3,206 億円に終わった。日揮のみならず、オイル＆ガス分野に高いウェイトを持つエンジニアリング企業の受注実績は軒並み悪化した。仏テクニップの受注高は対前年度比半減、伊サイペムは実に6割減にまで落ち込んだ。

わが国のPE成約実績においても、エネルギー分野は機種別において、長年に渡り主力機種だったが、2015 年度は 92.4%減の 8.7 億ドルの低水準になり、機種別でも第5位にまでランクを下げた。

2015 年度のPE成約実績の大幅な落ち込みは、油価下落に伴う産エネルギー国のプロジェクト計画の見直しや中止だ。以前から、プラント・エンジニアリング業界では「エネルギーのある所にプロジェクトあり」と言われてきたが、油価下落のプロジェクト市場へ与える影響は大きい。

しかし 2015 年度のPE成約実績を見ると、わが国のプラント貿易の新しい側面が見え始めている。

2015 年度の機種別成約実績で、最も高い構成比となったのが、「交通インフラプラント」である。対前年度比こそ 32.3%減と減少したが、成約実績は 31.7 億ドル。三菱重工業などがタイ向けにレッドライン建設プロジェクトを受注したのをはじめ、東洋エンジニアリング(TOYO)もインドネシア・ジャカルタ向け交通システムを受注した。

もう一つ注目したいのが「生活関連・環境プラント」だ。成約実績こそ、10.7 億ドルで構成比は低いが、対前年同期比 24.4%の増加となった。増加した理由は、マレーシアにおける日立造船のごみ焼却・発電プラントの受注である。ごみ焼却・発電プラントは現在、マレーシア、タイなどの東南アジア地域に加え、インドやUAE、さらにヨーロッパでも計画されている。このため、ごみ焼却・発電プラントは今後、わが国のPE貿易に定着する可能性がある。

交通システムやごみ焼却・発電プラントは、国民の生活水準の向上に伴い需要が生まれる機種で、いずれも「二次インフラ」と呼べる施設だ。

2015 年度の海外PE実績は、数字そのものは 58.0%減と大きく落ち込んだが、「二次インフラ」とも言える、「交通システムプラント」と「生活関連・環境プラント」は下支えするという構図が浮かび上がった。二次インフラの台頭は、新しい動きとして、注目するべきだろう。

●エネルギープラントが9割減

「2015 年度海外PE成約実績」を機種別に見ると、「交通インフラプラント」に次いで、多くの成約実績となったのは「発電プラント」で、対前年度比 39.6%減の 31.3 億ドルとなった。4割近く成約実績が減少したが、この要因の一つに、わが国の重電プラントメーカーが国内電力の自由化に伴う設備投資に追われ海外市場をフォローできなかったという理由がある。それでも、三菱日立パワーシステムズ(MHPS)は、米国、韓国、トルクメニスタン、ベラルーシ、中国、インドネシア、フィリピンなどの世界各地から受注を上げた。

次いで多くの実績を上げたのが、「化学プラント」で、対前年同期比 49.6%減となったものの、26.4 億ドルとなった。化学プラントはプロセスプラントだが、オイル&ガスを原料にしているため、エネルギー価格の下落により、原料コストが下がるため、収益が増加する。このため比較的堅調に推移した。ほぼ半減となったのは、2014 年度にTOYOがマレーシアから大型エチレンプラントを受注したのに伴う反動減と言えるが、2015 年度もTOYOが信越化学の米国法人であるシンテック社からエチレンプラントを受注したほか、三菱重工業がウズベキスタンから大型肥料プラントを受注した。

「生活関連・環境プラント」は前述したように、ごみ焼却・発電プラントが、アジア・中東・ヨーロッパの各地域で需要増となることが予想されるため、今後が期待される。

「エネルギープラント」は、対前年度比 92.4%減の 8.7 億ドルと大幅に落ち込んだ。2014 年度には、ロシ

ア向け大型LNGプロジェクトであるヤマルLNGプラント建設プロジェクトの受注があり、その反動減と見ることもできるが、エネルギー価格下落の影響で多くの産エネルギー地域の財政難がプロジェクトの具体化を鈍らせている状況が反映された。

「鉄鋼プラント」は、対前年度比 13%増の 6.1 億ドルとなった。増加したものの、引き続き低水準だ。中国の過剰生産が世界の鉄鋼市況を悪化させており、鉄鋼製品が世界的に需給の調整期間に入っていることが設備投資に慎重になる要因となっている。

このほか、「情報・通信プラント」が成約額 3.3 億ドル(対前年度比 44.2%減)、「一般プラント」2.3 億ドル(対前年度比 55.4%増)となった。(表3・図2)

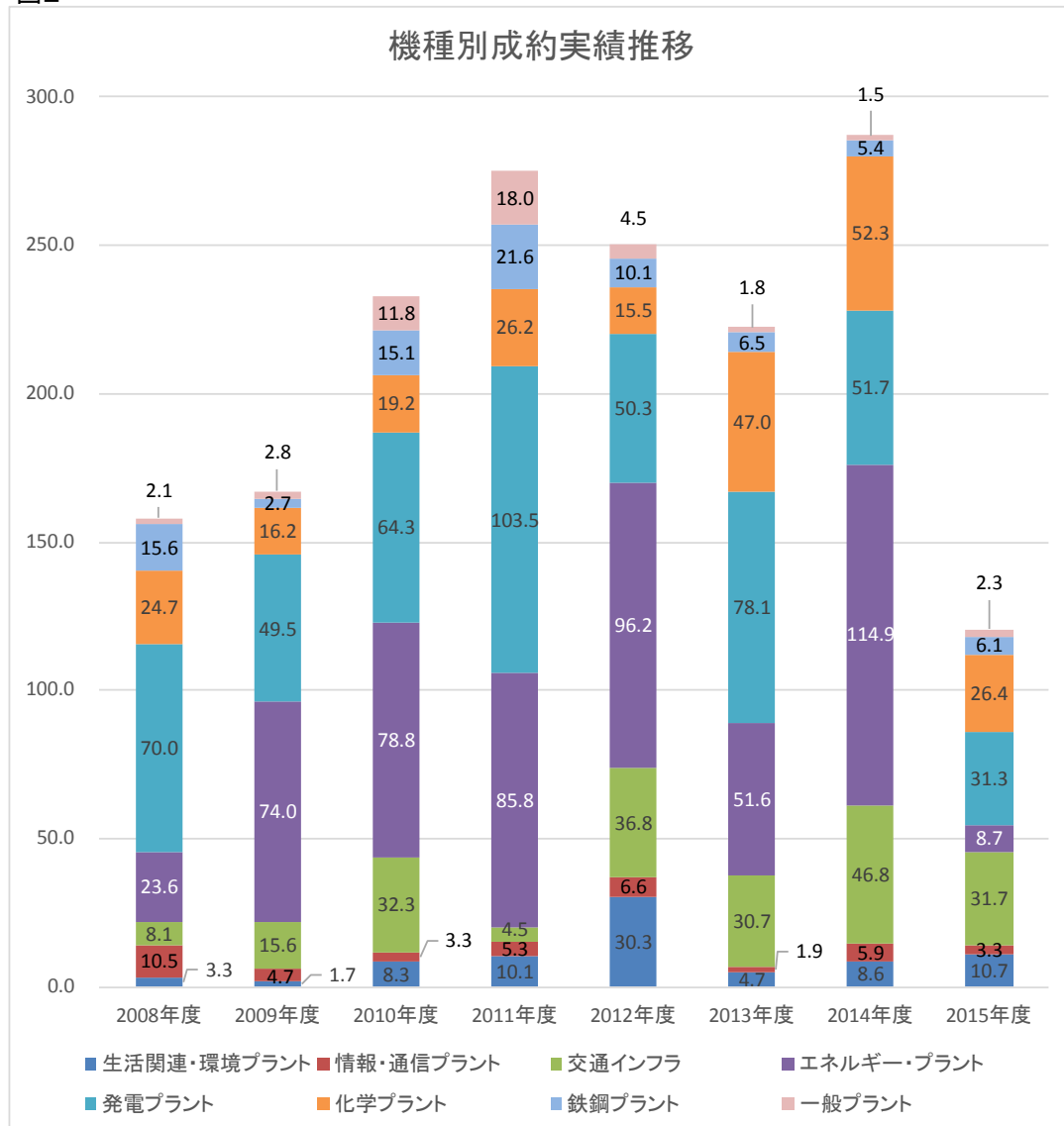
表3 機種別推移(億ドル)

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
生活関連・環境プラント	3.3 (62.5%)	1.7 (▲49.9%)	8.3 (395.8%)	10.1 (22.3%)	30.3 (200.3%)	4.7 (▲84.6%)	8.6 (85.5%)	10.7 (24.4%)
情報・通信プラント	10.5 (▲38.1%)	4.7 (▲55.2%)	3.3 (▲30.2%)	5.3 (59.8%)	6.6 (25.7%)	1.9 (▲71.0%)	5.9 (206.2%)	3.3 (▲44.2%)
交通インフラプラント	8.1 (▲33.6%)	15.6 (91.9%)	32.3 (107.0%)	4.5 (▲86.1%)	36.8 (719.9%)	30.7 (▲16.6%)	46.8 (52.4%)	31.7 (▲32.3%)
エネルギー・プラント	23.6 (▲6.6%)	74.0 (213.6%)	78.8 (6.4%)	85.8 (8.8%)	96.2 (12.1%)	51.6 (▲46.6%)	114.9 (122.8%)	8.7 (▲92.4%)
発電プラント	70.0 (▲35.6%)	49.5 (▲29.2%)	64.3 (29.8%)	103.5 (61.0%)	50.3 (▲51.3%)	78.1 (55.1%)	51.7 (▲33.8%)	31.3 (▲39.6%)
化学プラント	24.7 (▲44.4%)	16.2 (▲34.5%)	19.2 (18.8%)	26.2 (36.4%)	15.5 (▲40.9%)	47.0 (203.7%)	52.3 (11.3%)	26.4 (▲49.6%)
鉄鋼プラント	15.6 (▲24.4%)	2.7 (▲82.6%)	15.1 (454.8%)	21.6 (43.6%)	10.1 (▲53.5%)	6.5 (▲35.2%)	5.4 (▲17.0%)	6.1 (13.0%)
一般プラント	2.1 (▲64.4%)	2.8 (37.3%)	11.8 (318.5%)	18.0 (52.3%)	4.5 (▲74.8%)	1.8 (▲59.5%)	1.5 (▲16.4%)	2.3 (55.4%)
	157.9 (▲33.1%)	167.2 (5.9%)	233.0 (539.3%)	274.9 (518.0%)	250.3 (▲8.9%)	222.3 (▲11.2%)	287.1 (29.2%)	120.5 (▲58.0%)

注)四捨五入の関係で合計が合わない箇所がある

(出典: 日本機械輸出組合)

図2



(出典: 日本機械輸出組合資料より筆者作成)

●地域別では主力市場で軒並み減少

地域別で最大となったのが、「アジア地域」で対前年度比 33.6%減の 63.0 億ドルとなった。アジア地域には、タイのように原油輸入国で、油価下落が経済にプラスに働く国がある反面、マレーシアやインドネシアのように産エネルギー国もある。それでもインドネシアでは、日揮が製油所の近代化プロジェクトを受注した。またTOYOは現地石油化学メーカーのチャンドラアスリ社とフランスのミシュランの合併から合成ゴムの製造プラントを、MHPSは、韓国、インドネシア、フィリピンから発電プラントをそれぞれ受注した。さらに日立造船がごみ焼却・発電プラントを受注したのは、新しい動きとして注目される。

中東地域は、対前年度比 50.2%減の 18.9 億ドルとなった。産エネルギー地域で、わが国の海外PEの主力市場だが、油価下落の影響を強く受けた。2015 年年初から、計画中のプロジェクトが相次いで棚

上げされるなど、状況は厳しかった。主な成約案件は、日立造船がカタールから受注した海水淡水化プラントと、日揮がバーレーンから受注したガス処理プラント。

ロシア・CIS・その他地域は、対前年度比 91.1%減の 10.3 億ドルと大きく落ち込んだ。これは 2014 年度にロシア向けヤマルLNGプロジェクトや三菱重工業が受注したウズベキスタン向け肥料プロジェクトの成約があったことに伴う反動減である。2015 年度は、MHPSがトルクメニスタンからガスタービンコンバインドサイクル発電設備を受注したが、2014 年度のような大型案件の受注は無かった。

中南米地域は、対前年度比 158.6%増と大幅に増加したが、これは 2014 年度の成約額が 3.8 億ドルと低水準だったことに伴う反動増。この地域では、三井海洋開発がブラジル向けにFPSOの建造を受注しており、この案件の一部がカウントされたものと見られる。

アフリカ地域は、対前年度比 31.5%増の 8.3 億ドルとなった。2015 年度は日揮がアルジェリアからガス処理プラントを受注した。日揮は長年に渡り、アルジェリアからプラントを受注しているが、産エネルギー国として、エネルギー関連設備の近代化を進めており、それが受注に結び付いた。

北米地域は、対前年度比 28.6%減の 7.1 億ドルとなった。近年、シェールガスの産出に伴い、プラント需要が高まっているが、2015 年度がエネルギー価格の値下がりの影響もあって、プロジェクトの動きが停滞した。主な成約案件は、TOYOが信越化学の米法人であるシンテック社から受注したエチレンプラント、MHPSが受注したガスタービンコンバインドサイクル発電プラントなど。

これら地域のほか、欧州の成約額は 2.7 億ドル(対前年度比 85.2%減)、大洋州 0.4 億ドル(同 83.4%増)となった。(表2・図1)

表2 地域別推移(億ドル)

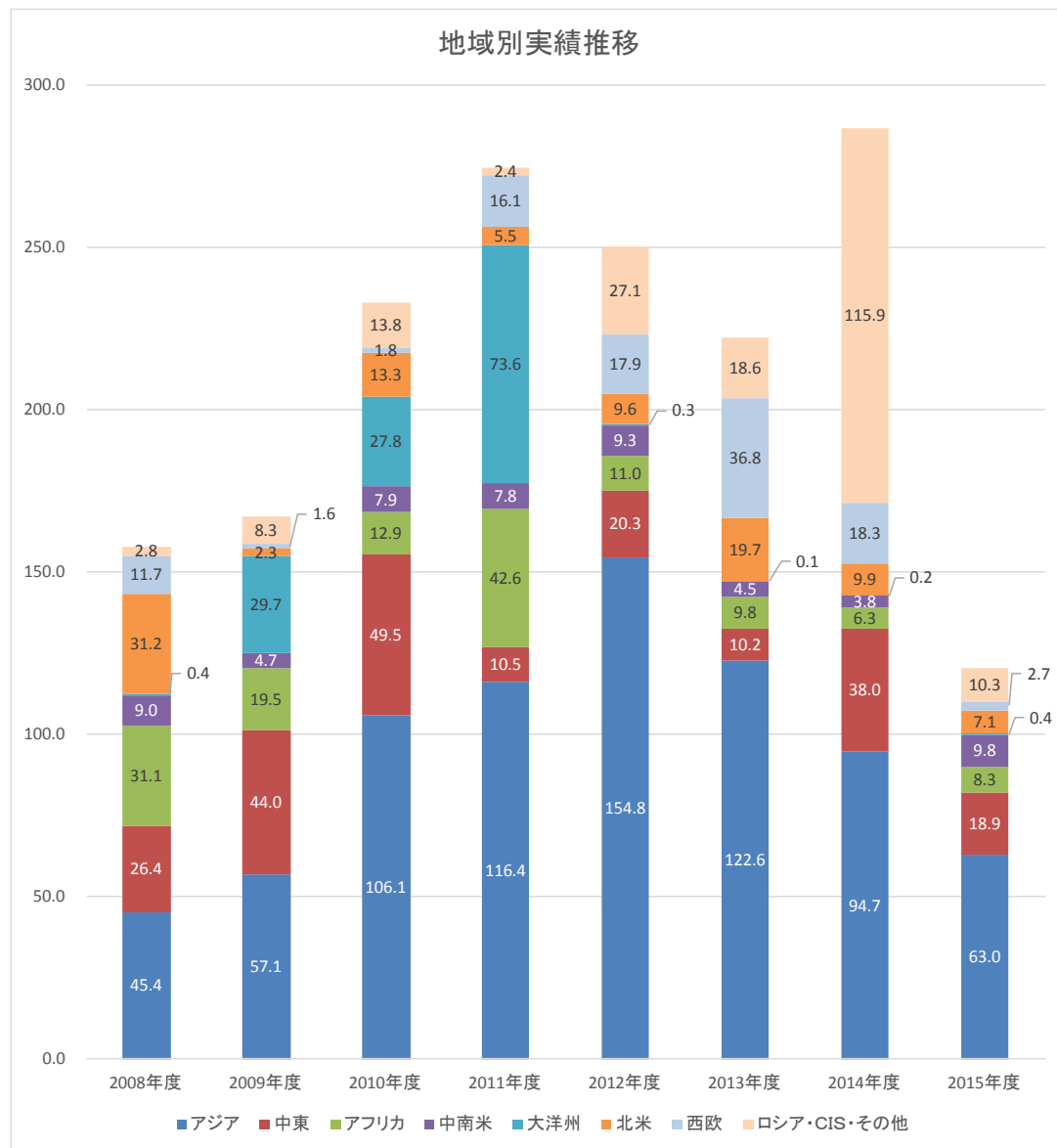
	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
アジア	45.4 (▲35.8%)	57.1 (25.8%)	106.1 (85.8%)	116.4 (9.4%)	154.8 (33.0%)	122.6 (▲20.8%)	94.8 (▲22.7%)	63.0 (▲33.6%)
中華人民共和国	13.3 (26.7%)	9.4 (▲29.3%)	14.9 (58.5%)	12.1 (▲18.8%)	10.8 (▲11.1%)	6.6 (▲38.5%)	3.1 (▲53.6%)	6.7 (116.8%)
ASEAN5	17.0 (▲21.3%)	23.9 (40.6%)	43.3 (81.2%)	47.5 (9.7%)	28.3 (▲40.4%)	45.7 (61.4%)	62.2 (36.2%)	38.9 (▲37.4%)
中東	26.4 (▲59.6%)	44.0 (66.7%)	49.5 (12.5%)	10.5 (▲78.8%)	20.3 (93.8%)	10.2 (▲50.0%)	38.0 (274.0%)	18.9 (▲50.2%)
アフリカ	31.1 (44.7%)	19.5 (▲37.3%)	12.9 (▲33.8%)	42.6 (230.2%)	11.0 (▲74.2%)	9.8 (▲11.1%)	6.3 (▲35.1%)	8.3 (31.5%)
中南米	9.0 (▲40.4%)	4.7 (▲47.8%)	7.9 (68.1%)	7.8 (▲0.9%)	9.3 (18.8%)	4.5 (▲51.6%)	3.8 (▲14.8%)	9.8 (158.6%)
大洋州	0.4 (▲86.2%)	29.7 (7,325.0%)	27.8 (▲6.4%)	73.6 (164.6%)	0.3 (▲99.6%)	0.1 (▲64.7%)	0.2 (58.9%)	0.4 (83.4%)
北米	31.2 (13.5%)	2.3 (▲92.6%)	13.3 (478.3%)	5.5 (▲58.3%)	9.6 (73.2%)	19.7 (105.8%)	9.9 (▲49.9%)	7.1 (▲28.6%)
西欧	11.7 (▲45.8%)	1.6 (▲86.3%)	1.8 (12.5%)	16.1 (795.6%)	17.9 (11.2%)	36.8 (105.4%)	18.3 (▲50.4%)	2.7 (▲85.2%)
ロシア・CIS・その他	2.8 (▲75.4%)	8.3 (196.4%)	13.8 (66.3%)	2.4 (▲82.8%)	27.1 (1,043.4%)	18.6 (▲31.3%)	115.9 (523.2%)	10.3 (91.1%)
合計	157.9 (▲33.1%)	167.2 (5.9%)	233.0 (39.4%)	274.9 (18.0%)	250.3 (▲8.9%)	222.3 (▲11.2%)	287.1 (29.2%)	120.5 (▲58.0%)

注)四捨五入の関係で合計が合わない箇所がある

(出典:日本機械輸出組合)

注)ASEAN5:インドネシア、シンガポール、タイ、フィリピン、マレーシア

図1



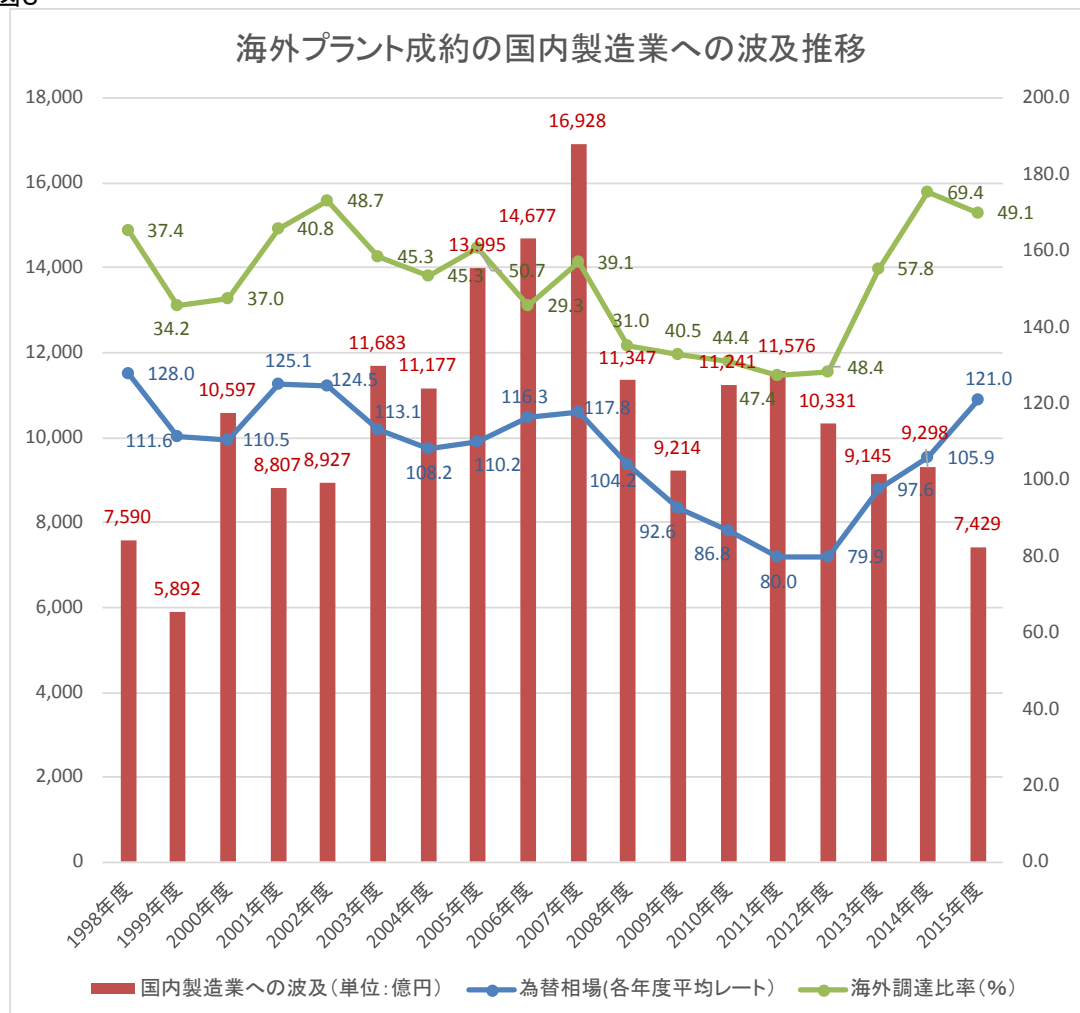
(出典: 日本機械輸出組合資料より筆者作成)

● 日韓ともに成約実績が減少

2015 年度の海外調達率は 49.0%で、わが国からの輸出比率は 51.0%となった。2015 年度の為替相場は1ドル=121.0 円で 2014 年度の1ドル=105.9 円に比べ、円安になったことも国内調達率が増加した要因と考えられる。また 2015 年度は大型のLNGプラントの成約が無かったことも国内調達率の向上につながった。LNGプラントの場合、主要機器である、コンプレッサーとガスタービンは海外調達される。このため大型LNGプラントの成約があると、海外調達率が増加する傾向がある。しかし 2015 年度には、大型LNGプラントの成約が見られず、このことも相対的に国内調達率を増加させる要因になったと見られる。

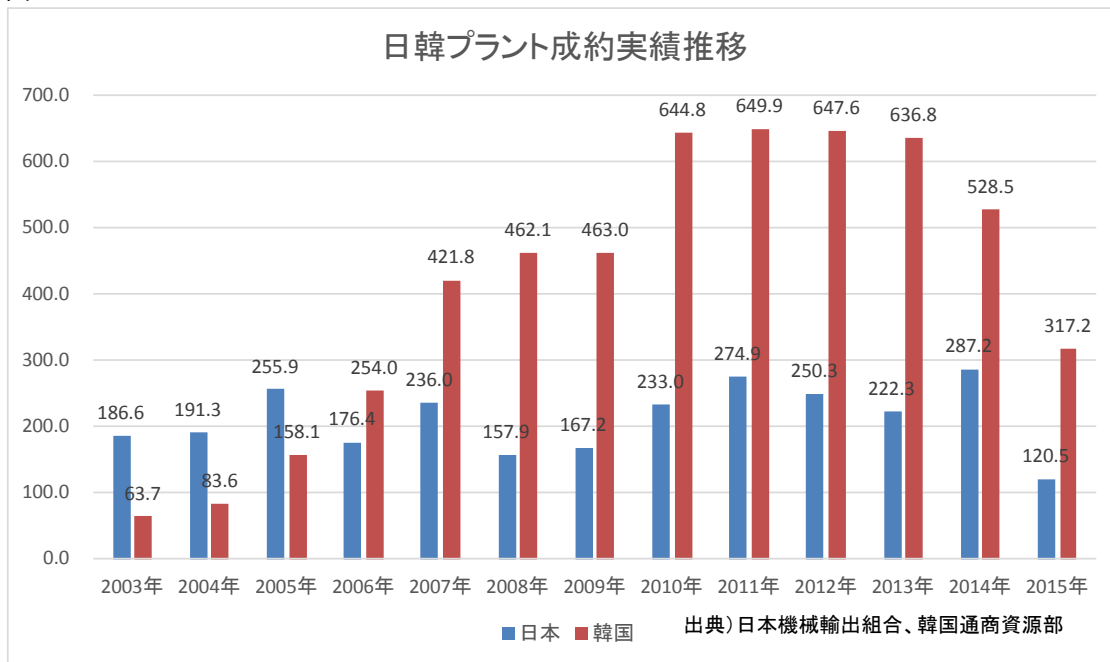
国内調達額と 2015 年度の為替平均レートから算出した、海外プラントPE成約に伴う、わが国製造業への波及は 7,429 億円で、2014 年度の 9,298 億円を 20%以上下回った。(図3)

図3



一方、韓国の海外プラント成約実績だが、従来、韓国通商資源部が四半期ごとに公表していたが、2014 年度の半ばから、業界団体であるプラント産業協会を通じて会員企業にのみ、報告するようになった。このため、詳細データの入手が困難になったが、2015 年度は 317.2 億ドルとなり、2014 年度の 528.5 億ドルを約4割下回った。またこれまでのピークだった 2011 年度の 649.9 億ドルの半分程度の水準だ。機種別・地域別のデータは入手できていないが、韓国の海外プラント成約実績も原油価格の下落の影響を受け、低迷したと見られる。(図4)

図4



韓国のエンジニアリング企業は、2000 年代の半ばから中東市場を中心に、世界のプロジェクト市場で存在感を高めてきた。しかし過去の無理な受注の影響で、2013 年 12 月期決算で、GS建設とサムスンエンジニアリングが赤字転落。2014 年 12 月決算では、大林産業とGS建設が赤字、また 2015 年 12 月決算では、サムスンエンジニアリングが日本円換算で 1,300 億円を超える赤字を計上した。

韓国のエンジニアリング業界における業績悪化の中で、唯一、黒字を維持しているのが現代建設。現代自動車のグループ企業として、財務における厳格な管理下にあるため、収益状況は厳しくチェックされている。厳しい管理体制下にあったことが、現代建設の業績の維持に大きな役割を果たしたと言える。(表4)

表4 韓国主要プラント・エンジニアリング企業の業績推移

(単位: 10億ウォン)

		2013年	2014年	2015年
大林産業	売上高	8,135.0	7,845.0	8,442.0
	粗利益	715.0	550.0	858.0
	粗利益率(%)	8.8	7.0	10.2
	営業利益	275.0	155.0	425.0
	経常利益	214.0	-439.0	255.0
	純利益	166.0	-472.0	127.0
GS建設	売上高	9,566.0	9,488.0	10,573.0
	粗利益	-379.0	429.0	548.0
	粗利益率(%)	-	4.5	5.2
	営業利益	-935.0	51.0	122.0
	経常利益	-993.0	-30.0	31.0
	純利益	-827.0	-22.0	29.0
現代建設	売上高	13,938.0	17,387.0	19,122.0
	粗利益	1,209.0	1,541.0	1,609.0
	粗利益率(%)	8.7	8.9	8.4
	営業利益	793.0	959.0	987.0
	経常利益	762.0	803.0	798.0
	純利益	567.0	587.0	584.0
サムスンエンジニアリング	売上高	9,806.0	8,911.0	6,441.3
	粗利益	-547.0	546.0	-1,089.1
	粗利益率(%)	-	6.1	-
	営業利益	-1,028.0	162.0	-1,454.3
	経常利益	-917.0	61.0	-1,450.1
	純利益	-709.0	56.0	-1,304.3

(出典) 各社決算資料

原油価格の下落に伴い、オイル&ガスの大型投資が減少し、日韓ともに、海外プラント成約額を減少させている。

こうした中で、わが国では、二次インフラとも言える、交通インフラと生活関連・環境プラントにおいて、注目すべき動きがあった。成約実績は悪化したが、その中で、明るい見通しもある。2015年度の海外PE成約実績は、油価下落に伴う市場狭隘化の中で、わが国の海外PEの生きるべき道を示したと言える。

西日本地域での貿易保険の利用状況と大阪支店の活動について

大阪支店長 服部 義一郎

(はじめに)

大阪支店はNEXI唯一の支店で、西日本地域(愛知・岐阜・福井以西の中部・近畿・中国・四国・九州の2府24県(沖縄県はNEXI本店で担当))を担当しています。担当する業務としては、短期保険・海外投資保険(特約付きを除く)の保険引受業務、保険利用に係わる相談対応等のお客様サポート業務、これまで利用されたことのないお客様への貿易保険の紹介業務、となっています。

大阪支店では、担当業務を通して達成すべきミッションを次のように位置づけています。

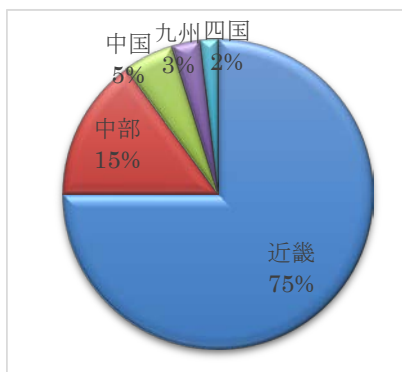
“西日本地域において、貿易保険の周知に努め、これを広く利用いただくことにより、対外取引における安心を提供し、より多くのお客様の貿易取引促進に貢献する。お客様のビジネス、貿易保険に対するニーズを的確に理解し、お客様の期待に応える質の高いサービスを提供する。”

本稿では、大阪支店が担当する西日本地域でのお客様の貿易保険利用状況と大阪支店の活動状況を紹介させていただきます。

(西日本地域での貿易保険利用状況)

NEXI 発足以降 15 年間の西日本地域での保険利用者数は、累計で約 900 社となっています。西日本地域で直接輸出取引を行う企業数は、8,000 社～1 万社程度(日本全国で 2 万社程度)と推計されることから、累計のお客様数で見た場合には、10 社に 1 社程度の割合で西日本地域の企業は貿易保険の利用経験があるということが出来ます。他方、これまで西日本地域で、貿易保険を利用いただいたお客様を所在地別、企業規模別、業態別、で分類すると以下のような結果となります。

保険利用者数の地域別比率



(出典:筆者作成)

所在地別の保険利用者数では、京阪神を中心とした近畿エリアの保険利用者が 75%、愛知を中心とした中部エリアが 15%で、両エリアで利用者の 90%を占めています。中小企業白書によれば、西日本地域の企業者数分布は、近畿 38%、中部 20%、中国 13%、四国 7%、九州 22%となっており、この割合と比較した場合、保険利用者が近畿エリアに偏っていることがわかります。貿易取引を行う企業が大阪・兵庫に集中していることが主因ですが、福岡・広島などにも輸出企業は多く存在していること、その他エリアでも特定の商品に競争力を持つ企業は積極的に輸出に取り組んでいることから、近畿・中部エリア以

外での保険周知・利用拡大が課題の一つとなっています。

規模別の保険利用者数では、中小企業のお客様が全体の 69%となり、大企業のお客様が 23%、資本金 10 億円未満の中堅企業のお客様が 8%となっています。保険引受金額では大企業のお客様が大きな割合となるものの、保険利用者数で見ただけでは、中堅・中小企業のお客様で全体の約 8割を占める結果となっています。

業態別の保険利用者数では、製造業と商社等の卸売業のお客様で全体の 96%を占めています。業種別で分類した場合、製造業では、一般機械器具、化学工業(医薬品を含む)、電気機械器具、輸送用機械器具(自動車部品を含む)等で特に多くのお客様に御利用いただいています。卸売業では、一般機械器具、輸送用機械器具(自動車部品を含む)、化学工業(医薬品を含む)、衣類・繊維製品、精密機械・医療機械器具、食料品・飼料・飲料、鉄鋼・非鉄等で特に多くのお客様に御利用いただいています。

他方、昨年度中に新規に保険利用を開始されたお客様を分析した場合、卸売業で食品・飼料・飲料の業種に該当するお客様の割合が増えています。近年の日本食の海外での普及、訪日旅行者の 2000 万人突破、政府の農林水産物・食品輸出への後押し(NEXI も注力しています。)、などの追い風を受けて、事業者の皆様が海外取引に積極的に取り組まれている状況が、保険の利用状況にも反映してきているように考えています。

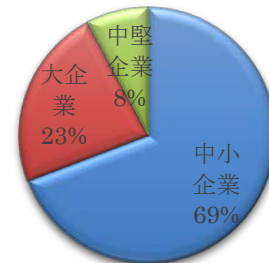
(貿易保険をより一層御活用いただくための取組)

これまでのお客様の保険利用状況を踏まえ、貿易保険をより西日本地域の企業の海外取引に一層活用いただくため、大阪支店では今年度次のような活動に取り組んでいます。

① 金融機関・公的機関とのパートナーシップによる貿易保険制度の周知・浸透

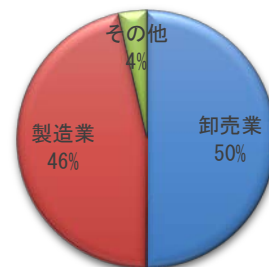
NEXI では貿易保険を全国各地で紹介する窓口として、105 の地域金融機関と業務提携しており、西日本では 48 機関(中部 11・近畿 14・中国 8・四国 4・九州 11)と提携しています。また、公的機関とのパートナーシップでは、経済産業省が主導しジェトロが事務局を務める海外展開支援ネットワーク「新輸出コンソーシアム」を軸に、政府機関・自治体・商工会議所等とも密に連携しています。こうした民間・公的機関双方のパートナーの協力の下、各地で企業様に貿易保険を紹介し、御利用いただくための取組を行っ

保険利用者数の規模別比率



(出典:筆者作成)

保険利用者数の業態別比率



(出典:筆者作成)

ています。その一環として、各地で開催されるセミナー・説明会にて、貿易保険を紹介するプログラムを実施しています。

② 貿易保険の利用促進のためのお客様へのアプローチ

NEXI に直接御相談のあった新規お客様やパートナーから紹介があった新規お客様については、どのようなリスクを懸念され、何を NEXI に求められているかを正確に理解し、的確な御提案を行うために積極的に訪問・面談を行っています。また、保険利用を継続中のお客様については、お客様のニーズを把握し満足度の高いサポートを提供することで、一層貿易保険を御活用いただくことを目的に、利用頻度の高いお客様を中心に往訪し面談しております。

③ 中堅・中小企業の保険利用拡大、農林水産物・食品輸出促進支援のための取組

上記①・②などの取組を通し、大阪支店では中堅・中小企業の方を中心に、より多くのお客様に貿易保険を利用いただくことを目標にしています。また、政府が輸出を後押ししている農林水産物・食品輸出促進に関連し、NEXI では農協など協同組合も優遇された条件で利用可能な保険として「中小企業・農林水産業輸出代金保険」(略称：中小・農林保険)を本年 7 月 4 日にスタートさせました。パートナー、自治体、農林水産関係諸機関と協力し、1 つでも多くの農林水産物・食品輸出取引に貿易保険を活用いただくよう取り組んでいます。

(地域特有の商品の取引に貿易保険を活用いただいている事例)

西日本各地には、地域に根ざし、競争力のある商品をお持ちの企業が多数存在しています。ここでは、そうした商品を武器に、海外に積極的に打って出られているお客様を紹介させていただきます。

有限会社瑞穂(広島県熊野町) ～伝統の熊野筆の技法に裏付けられた化粧筆～



(写真提供：有限会社瑞穂)

有限会社瑞穂は、1980 年設立の化粧筆等のメーカーです。江戸時代後期から続く地域伝統の熊野筆の技法で作られた高品質の化粧筆は、欧米のメイクアップアーティストなどに愛用されています。同社は、JETRO のサポートなども活用し、海外バイヤーとの直接取引を 2009 年より開始し、顧客からの様々な要望にきめ細かく対応することで OEM、自社ブランドビジネスを成長させ高い評価を得てきました。欧州・アジア向け輸出取引の内、後払い取引に貿易保険をすることで取引リスクを回避し、安定した取引を継続されています。

株式会社トップマン(兵庫県三木市) ～400 年の伝統を持つ三木金物を世界へ～



(写真提供: 株式会社トップマン)

株式会社トップマンは、播州金物の産地三木を代表する 1924 年設立の金物・工具の卸売会社。同社の扱う商品のほとんどは、現在も三木を中心とした地域で生産されたものとなっています。同社の貿易取引への取り組みは長く、戦前から輸出に組み込み、昭和 30 年代には「輸出貢献企業」として連続認定された実績もお持ちです。現在は、プロ仕様の刃物工具にニーズが高い欧米を中心に輸出取引に組み込まれており、欧州バイヤーの与信リスク管理などに貿易保険を活用されています。

ヤマウチマテックス株式会社(福井県福井市) ～眼鏡産業の集積地福井から原料を世界に供給～



(写真提供: ヤマウチマテックス株式会社)

鯖江を中心に眼鏡産業が集積する福井県。

ヤマウチマテックス株式会社は、1996 年設立のチタンなど眼鏡フレーム原料等の製造・販売を行うメーカーです。販売先は国内のみならず、海外からのオーダーにもきめ細かい対応を行い、欧州・アジアの有名眼鏡メーカーなどへの原料供給を行っています。中国・深センに現地販売会社も持ち、積極的に海外取引を展開されています。欧州・アジアバイヤーとの取引について、代金回収不能リスクのヘッジツールとして、長期にわたり貿易保険を利用いただいています。

(おわりに)

大阪支店では、御紹介させていただいた 3 社のように、安定的に貿易取引を継続するために貿易保険を活用いただくケース、貿易保険でリスクを回避することで新たに貿易取引にチャレンジされるケースなど、お客様の貿易取引の状況・ニーズに応じて、貿易保険を活用いただけるように努めてまいります。

冒頭で掲げたミッションを果たすため、西日本地域において、1 社でも多くのお客様、一つでも多くの貿易取引に貿易保険を活用いただけるよう取り組んでまいります。



■交通: 淀屋橋駅 1 番出口から徒歩 1 分

大阪支店

〒541-0041

大阪府大阪市中央区北浜 3-1-22

あいおいニッセイ同和損保

淀屋橋ビル 8 階

Tel. 06-6233-4019

Fax. 06-6233-4001

踊り場のアゼルバイジャン経済¹

2016 年 6 月 19 日、アゼルバイジャンで初の F1 レースが開催され、首都バクー中心街を F1 マシンが駆け抜けた。昨年の「ユーロリンピック」開催に続き、アゼルバイジャンは立て続けに国際的イベントを成功させた。誰でも裕福になれば、自分の存在を大きく見せ、イメージアップを図りたいものである。しかし、原油価格の長期にわたる低迷が続く、同国はこれから暫くの間、このような“余裕のある”イベントは封印して、自らの強みを再び見つめ直す時機にきているように見受けられる。筆者は今年 2 月に同国を訪問する機会を得た。この訪問などを踏まえ、同国の政治・経済事情を概観したい。

地図 アゼルバイジャンと周辺国



(出典：外務省)

1. 「火」にアイデンティティを求める国

高校世界史でお馴染みの中央アジアの騎馬民族「突厥」、このテュルク（トルコ）系民族の一派が、中央アジアからカスピ海西岸に移り住み、ペルシャ、アルメニアなど土着の民族と融け込むことで「アゼルバイジャン人」が形成されていった。ユーラシア東西をつなぐ通商の要衝として、その時々が強者がこの地を欲し、アゼルバイジャン人はモン

¹ 本カントリーレビューの中の意見や考え方に関する部分は筆者個人としての見解を示すものであり、日本貿易保険（NEXI）としての公式見解を示すものではありません。尚、信頼できると判断した情報等に基づいて、作成されていますが、その正確性・確実性を保証するものではありません。

ゴル、ペルシャ、ロシアに支配されてきた。

“アゼルバイジャン”とはペルシャ語で「火の土地」を意味する。イスラムが広まる以前、もともとこの地ではゾロアスター教（拝火教）が浸透していた。その名残のように現在もバクー郊外には自噴する天然ガスが燃え続ける場所がある（写真 1）。19 世紀半ば、帝政ロシア支配下のアゼルバイジャンで原油の商業生産が世界で初めて行われ、それ以来、石油・ガスの火を点し続けている。アゼルバイジャン人のアイデンティティに「火」は欠かせない要素なのである。

写真 1 自噴する天然ガスで燃え続けるヤナル・ダグと拝火教寺院



（出典：NEXI 作成）

原油生産の長い歴史を持っているにもかかわらず、旧ソ連邦の一共和国であったため極端に情報が公開されてこなかったことから、アゼルバイジャンは「産油国」の新興勢力と目されている。BP 統計によれば、原油および天然ガスの埋蔵量はそれぞれ 70 億バレル（世界シェア 0.4%）、182 億立米（世界シェア 0.5%）。2015 年の原油および天然ガスの生産量はそれぞれ 4,166 万トン（世界シェア 0.4%）²、1,635 万トン（石油換算、世界シェア 0.5%）。石油ではインドネシア並み、天然ガスではカタールの 1/10 レベルであり、“中堅どころ”に位置づけられる。

旧ソ連時代、産出された資源はほぼパイプラインでモスクワやウクライナなどに向けられていた。しかし、1991 年の独立後、石油部門のロシア依存からの脱却が国の課題となった。「産油国」としてアゼルバイジャンが注目されるきっかけとなったのは、ACG（アゼリ・チラグ・グナシリ）油田の原油をロシアを経由せずにトルコに送る BTC（バ

² バレル換算で日量 84 万バレル。

クー・トビリシ・ジェイハン、送油能力日量 120 万バレル) パイプライン³が 2005 年に供用開始されたことによる。それまで年間 1,500 万トン程度の原油生産量がパイプライン開通後は 3 倍以上に飛躍的に拡大した。さらに、2006 年にはシャフデニズガス田の天然ガスを BTC に沿ってトルコ・エルズルムに送る BTE パイプラインが通じ、天然ガス輸出も開通と比べ、3 倍近い量の拡大が見られる。石油ガス部門は急拡大し、GDP の 4 割近く、輸出額の 9 割以上、政府歳入の 7 割を同部門が占めている。2006 年には年率 34% の GDP 成長率を記録し、沸き立つバクーは「中央アジアのドバイ」の様相を呈していた。

2. 経済は急成長から踊り場局面に

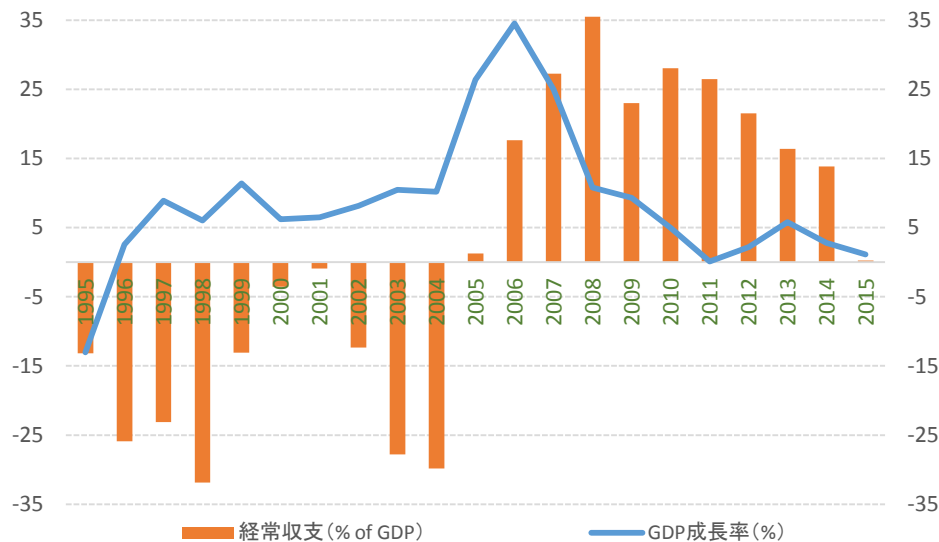
アゼルバイジャン経済は石油ガス産業の急拡大で驚異の成長を続けてきたが、2014 年半ば以降、踊り場局面に入っている。ただし、この足踏みはアゼルバイジャンに限らず、資源依存度の高い国すべてに共通した現象となっている。

アゼルバイジャン経済の内外環境を俯瞰すると、次元の異なる幾つかのリスクを確認することができる。最も大きなリスクはグローバルレベルのもので、原油や天然ガスの価格変動が経済に与えるインパクトである。次が、中央アジア・コーカサス諸国に共通するリージョナルレベルともいえる地政学的リスク、特に、欧米の経済制裁を受けるロシア経済の収縮の影響、原油ガス市場におけるイランのプレゼンス回復、さらには対中貿易比率の高い国では中国経済の減速による財輸出への影響である。さらにローカルレベルのリスクとして、4 月に緊張が再燃したナゴルノ・カラバフ問題やアゼルバイジャン経済固有の構造問題などである。

まず、グローバルな石油・ガス価格の変動リスクを見てみよう。IMF は 4 月に公表した World Economic Outlook で、2016 年のアゼルバイジャン経済が 1995 年以來のマイナス成長となる予測を示した。石油輸出で大幅黒字だった経常収支も 2004 年以來の赤字に転落する見込みである。今年の 1 月末、Financial Times は IMF、世銀によるアゼルバイジャンへの緊急融資の可能性を報じた。政府は即座に報道を否定し、結果的に融資も行われていないが、アゼルバイジャン経済が急激に悪化している印象を外部に与える結果となった。

³ ACG 油田および BTC パイプラインの事業実施主体に対しては日本企業も出資しており、貿易保険が利用されている。

グラフ 石油生産の推移と経済成長



(出典：IMF World Economic Outlook Database April 2016)

輸出の大半を担う石油公社 SOCAR の原油価格でみた損益分岐点（所謂ブレイクイーブン価格）は\$20～25/バレルと目されている。しかし、国家財政レベルでブレイクイーブン価格を見た場合、政府は厚生はじめ公共サービス、インフラ、各種助成金等々広範な支出を要するため、このブレイクイーブン価格は大幅に上昇する。IMFによれば、財政収支および国際収支を均衡させるために必要な原油価格について、2015 年はそれぞれ\$47/バレル、\$65/バレルと分析している。この水準を下げるには、政府、企業、家計が不要不急の輸入を抑えるとともに、輸入に依存していたものを国内調達に切り替えることが必要と見られる。

ピーク時\$100/バレルを超えたアゼルバイジャン原油・アゼリライトは 1 月に\$30/バレルを割った。ボトムアウトしたとはいえ、今でも\$50/バレル近辺にあり、上述のブレイクイーブン価格を下回っている。当初、アゼルバイジャン政府は 2016 年予算に関して、想定原油価格を\$50/バレルに設定した。しかし、想定油価が実勢価格を大きく下回ったことから、より保守的な見直しを行い、想定価格を\$25/バレルに引き下げた。その結果、経済官庁では様々な担当者が歳出見直し・輸入削減、輸入代替および非石油部門の振興、(海外投資家を魅了する) 投資環境の改善を言及するようになった。

バクーの新しいランドマーク「フレームタワー」(写真 2)。炎を象ったこの高級ホテルは夜のライトアップが話題となるが、毎日のライトアップが今では節電のため週末などに限られるという。1,050m の高層建築物を含むカスピ海上の人工島（ホワイトシテ

ィ) 計画はもはや忘れ去られようとしている。石油ガス部門においてさえも、凍結、延期の話が増えているという。経済の石油依存度を下げる新分野として政府が期待するのが農業部門。国内だけでなく、ロシアやトルコへの野菜の輸出を視野に入れる。石油ガス資源活用の延長上として化学産業パークにも力を入れている。ビジネス環境の改善については、行政のシステム化、各種窓口のワンストップショップ化、通関法の改正による関税率の見直しなどを行い、インベスター・フレンドリーな姿勢を打ち出している。

写真 2 バクーの新しいランドマーク「フレームタワー」の昼と夜



(出典：NEXI 作成)

3. 単独での成長から周辺国との連携による成長へ

次にリージョナルな課題を見てみよう。2014 年後半の原油価格下落をきっかけに経済は足踏み状態に入ったが、それがなくても遅かれ早かれ、経済成長が頭打ちとなる恐れもあった。人口 900 万人強のアゼルバイジャンが、自国だけで高成長を続けていくには限界があるからである。

アゼルバイジャン経済の急拡大のきっかけは石油部門が抱える地理的ハンディキャップを乗り越えた BTC パイプラインの開発・利用であった。国内の資源開発を経済のメインエンジンとすれば、エネルギーの輸送、貯蔵、精製等の分野で、周辺国と連携や融通性を高めることは、経済の補助エンジンといえる。資源に恵まれていても、競争力あるかたちで提供、加工できなければ、石油ガス市場での競争に残るのは難しい。周辺国との関係を深め、さらにその先にあるエネルギー需要を取り込む努力が必要である。

今、アゼルバイジャンの周囲にはたくさんの地政学的イベントがあるが、その中でも経済面から注目すべきは、欧州の対ロシア経済制裁の影響であり、もう一つはイランの石油ガス市場への復帰である。前者はトルコ・ロシア関係の悪化も相俟って、EU のカスピ海原油ガスに対する関心を大きく高め、バクーからトルコ、南バルカンを通りイタリアに繋がる「南回廊パイプライン」計画を進める動機となっている。将来的には、トルクメニスタンを結び、商業的価値をさらに高めることができる可能性がある。また、最

近では、ロシアへ直接輸出できないトルコがアゼルバイジャンをロシアへの迂回路として利用すること考えている。さらに、中国は「一帯一路」イニシアチブにおいて、アゼルバイジャンの資源⁴とその輸送価値を再評価している。

一方、イランの国際社会復帰はすぐ隣に強力なライバルが戻ってくることを意味するため、短期的にはネガティブな影響の方が大きいと考えられる（例えば、(1)原油価格回復の遅れ、(2)外国投資家の関心がテヘランに向かい、バクーへの関心が相対的に低下することなど）。しかし、中長期的には、安定したイランとの間でカスピ海共同開発や既存のパイプラインシステムの増強が進む可能性がある。

4. 久々に傷口を開いたナゴルノ・カラバフ問題

最後に、アゼルバイジャン固有の課題を見てみよう。

4 月 1 日、アゼルバイジャン領内のナゴルノ・カラバフ地域（アルメニア系住民による実効支配地域）において、アゼルバイジャンの治安部隊とアルメニア系住民の間で武力衝突が生じた。4 月 5 日には、ロシアの仲介などもあり、短期間で双方は停戦合意したが、50 名近い犠牲者を出し、1994 年以来の大規模な衝突となった。

ナゴルノ・カラバフ地域はバクーや産油地域から離れ、商業活動や外国投資が盛んではないが、仮に武力衝突が激化し、衝突が 15km しか離れていない BTC パイプラインに及ぶ場合には、アゼルバイジャン経済への打撃は甚大である。

古傷の傷口を久しぶりに開けてしまった今回のトラブルだが、この衝突は、昨秋、トルコ軍がシリア上空でロシア戦闘機を撃墜し、その後、両国間の関係⁵が極度に悪化したことと関係があると見られる。トルコはアゼルバイジャンと親密である一方、アルメニアと対立関係にある。他方、ロシアはアルメニアに自国軍を配備している（ただし、ロシアはアゼルバイジャンに武器輸出もしている）。これは、ある種の代理紛争色を帯びるものであり、偶発的な衝突が抑制の利かない軍事衝突にステップアップする恐れもある。

また、上記の武力衝突は、アゼルバイジャンの景気後退と関係があるとも指摘されている。同国では、国際収支の悪化から、外貨の海外流出が続き、昨年 2 月と 12 月に通貨マナトが大幅に切り下げられた。2 度の切り下げの結果、マナトの対米ドル価値は 50% 以上減価したため、外貨建ローンを抱える多数の市民が不満を募らせ、地方都市では同国としては珍しい政府に対する抗議デモが発生した。原油安に端を発する経済の悪化は、これまで盤石とみられていた内政に不透明感を与え、そのはけ口としてナショナ

⁴ 本年 6 月、中国 CNPC と SOCAR は上流および石油化学の開発にかかる MOU を結び、大型の石油ガス精製・石油化学コンプレックス(OGCPC)の交渉に入っている。

⁵ ロシア戦闘機撃墜事件後、経済制裁や非難の応酬で極度に悪化したロシア・トルコ関係は、6 月末にトルコ・エルドアン大統領がロシア・プーチン大統領に謝罪を表明したことで、急速に関係改善に向かっている。

リズムに目が向けられたとの指摘もある。

5. おわりに... クロスロードのメリットを活かす

2014 年以降、景気後退に苦しむアゼルバイジャンだが、2000 年代以降の原油高の恩恵は大きく、政府系ファンド SOFAZ や中央銀行には 300 億ドル台後半（輸入の約 20 ヶ月超）の外貨資産が維持されている。対外債務残高は GDP に対して 30%程度、年間の対外債務返済額は輸出額に対して 10%程度の穏当なレベルにあり、政府は一定の債務返済能力があると考えられる（大手格付会社の外貨建長期ソブリン格付は投資適格水準より 1 段階下の BB+格）。

IMF によれば、アゼルバイジャン経済は 2017 年にはプラス成長に復帰し、経常収支の黒字化とともに外貨準備高も増加に転じると予想している。IMF の予測は今後中期的に原油価格が\$50/バレル台前半に緩やかに上昇することを前提としている。かつてのような経済の高成長は期待できないが、底の見えない落ち込みから脱することができるのではないかと IMF は見ている。2018 年にはシャフデニズ II ガス田が商業生産を開始し、トルコ、ギリシャ、イタリアなどへ新たに 160 億立米の天然ガスが輸出され、外貨収入の増加が見込まれる。

同国の経済基盤である石油・ガスの座を取って代わる存在は暫く考えにくい。従って、引き続き、石油あるいは天然ガスの価格変動に一定程度影響されやすい経済構造であると見られる。しかし、経済が持続的成長を維持するには、石油ガス供給に関して、周辺国との連携を高め、最終需要家から安定的な供給元と認められることが重要である。それを行うことによって、かつて同国は様々な民族のクロスロードという位置づけであったように、資源、食糧、運輸、情報等の流れの交差する場として、今後、再びその存在価値を高めていくことが可能になると考える。

(2016 年 7 月 8 日記)

新商品「中小企業・農林水産業輸出代金保険」について

日本貿易保険(NEXI)は、2016 年 7 月 4 日「中小企業輸出代金保険」を改定して、新商品「中小企業・農林水産業輸出代金保険」の販売を開始いたしました。

今回の改定は、農林水産業を営む皆様に貿易保険を活用して、海外展開(輸出)に積極的に取り組んでいただくためのものです。

1. 商品内容 (太字が改訂箇所となります)

(1) 商品名 : 「中小企業・**農林水産業**輸出代金保険」

※農林水産業従事者の方々にもご利用いただけるよう、下記(2)②の通り、中小企業輸出代金保険の利用対象者に農林水産業者を加える改正を行い、これに伴い、保険商品名を「**中小企業・農林水産業輸出代金保険**」に改めました。

(2) 保険利用者

- ① 中小企業基本法第二条第 1 項に定める中小企業者(下表参照)、または資本金の額もしくは出資総額が 10 億円未満の会社

製造業・建設業・運輸業・その他	資本金額等が 3 億円以下または従業員が 300 人以下
卸売業	資本金額等が 1 億円以下または従業員が 100 人以下
サービス業	資本金額等が 5,000 万円以下または従業員が 100 人以下
小売業	資本金額等が 5,000 万円以下または従業員が 50 人以下

- ② **農林水産業を営む者もしくはこれらの者が組織する法人、または中小企業協同組合合法に基づき設立された法人(下表参照)**

農業	農業協同組合、農業協同組合連合会、全国農業協同組合連合会、農事組合法人
林業	森林組合、生産森林組合、森林組合連合会、全国森林組合連合会
水産業	漁業協同組合、水産加工業協同組合、漁業協同組合連合会、 水産加工業協同組合連合会、全国漁業協同組合連合会、 全国水産加工業協同組合連合会、輸出水産業組合
製造業他	中小企業等事業協同組合

(3) てん補されるリスク

※従来商品と変更はございません。

非常危険(カントリーリスク): 為替制限、戦争、経済制裁等

信用危険(契約相手方のリスク): 破産や支払期限到来後 3 月以上の不払い等

- (4) てん補率 95% ※従来商品と変更はございません。
- (5) 保険期間 船積後 180 日以内 ※従来商品と変更はございません。
- (6) 引受上限金額 一契約 5, 000 万円以下 ※従来商品と変更はございません。
- (7) 保険料 ※従来商品と変更はございません。
条件によって変わりますが、概ね契約金額の 0.4%～1%です。
(契約金額 100 万円の場合の保険料は、4,000 円～10,000 円程度)
- (8) お申込み方法 ※従来商品と変更はございません。
Web 申請(<http://nexi.go.jp/topics/general/2016030702.html>)
- (9) その他
貿易保険利用検討のための海外商社登録(バイヤー格付取得)にあたっての信用調査の取得費用は、8 件まで無料です。
※大企業、中堅企業を除く農林水産従事者(上記(2)②)の方々もご利用可能です。

NEXI のホームページでもご確認いただけますので、併せてご覧下さい。

《7月制度改正》

<http://nexi.go.jp/topics/system/2016062704.html>

※関連規程を掲載いたしております。

《農林水産業を営む皆様へ》

<http://nexi.go.jp/topics/newsrelease/2016062407.html>

2. お問い合わせ先

ご不明な点につきましては、お気軽に以下のお問い合わせ先にご連絡ください。

日本貿易保険 本店 営業第一部 お客様総合支援グループ TEL:0120-672-094
メールアドレス: cs@nexi.go.jp ないし sme-support@nexi.go.jp

日本貿易保険 大阪支店 営業グループ

TEL:0120-649-818

※因みに・・・

地銀提携を通じてNEXIが上記の保険商品で食品(日本酒)の輸出を支援した例が、金融庁が「金融機関による企業の海外進出支援の促進に向けて」としてまとめた公的機関等の支援制度を活用した優良事例集の中にも紹介されています。

下記サイトの P. 9 をご覧ください！

<http://www.fsa.go.jp/common/about/01.pdf>



上記保険商品の情報も含む「こんな時に役に立つ！貿易保険」のマンガ冊子と、金融庁作成「金融機関による企業の海外進出支援の促進に向けて」の冊子をお分けいたします。

ご希望の方は sme-support@nexi.go.jp にご送付の宛先や必要部数等をご連絡下さい。

2015 年度の業務概況について

1. はじめに

本稿では、日本貿易保険(NEXI)の2015年度の業務概況について御紹介いたします。

2015年度は、世界経済全体としては緩やかな回復が見られましたが、新興国等では、原油・資源安の継続、債務問題等を背景に回復にもたつきが見られました。

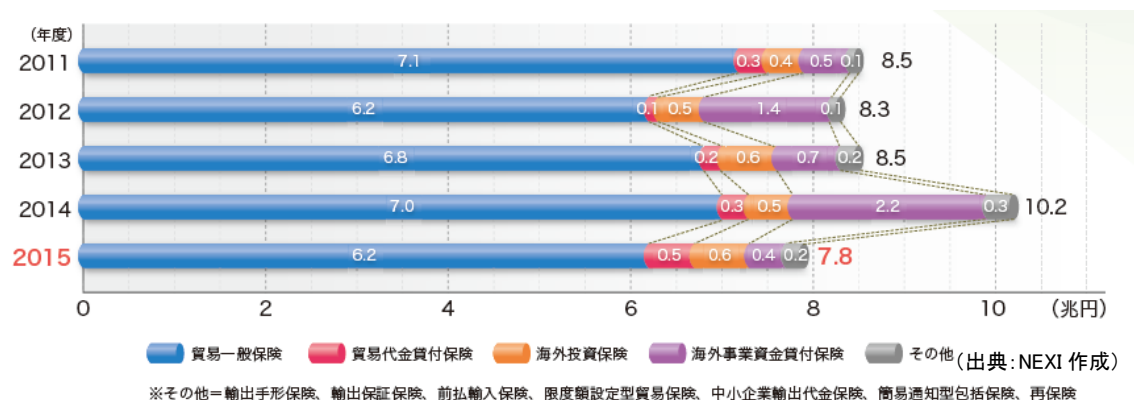
また、2015年度の日本の輸出金額は、鉄鋼等の輸出が減少したため、約74.1兆円と3年ぶりの減少(前年度比0.7%減)となりました。

NEXIの業務概況においても、上記資源安や鉄鋼等の輸出減少の影響を受けた結果となりました。

2. 引受実績について

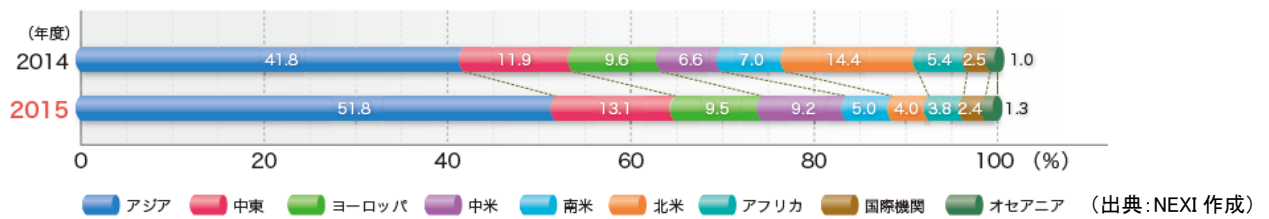
(1) 保険種別引受実績の推移

2015年度の引受実績は、前年度比22.9%減の約7.8兆円となりました。資源価格低迷等を背景に資源開発分野等における大型のプロジェクトの引受が減少したため、海外事業資金貸付保険が前年度比79.9%減の約0.4兆円と大幅に減少しました。また、鉄鋼セクターにおける世界的な供給過剰等を背景に鉄鋼輸出案件の引受が減少したため、貿易一般保険は前年度比11.4%減の約6.2兆円となりました。



(2) 引受実績の地域別構成比

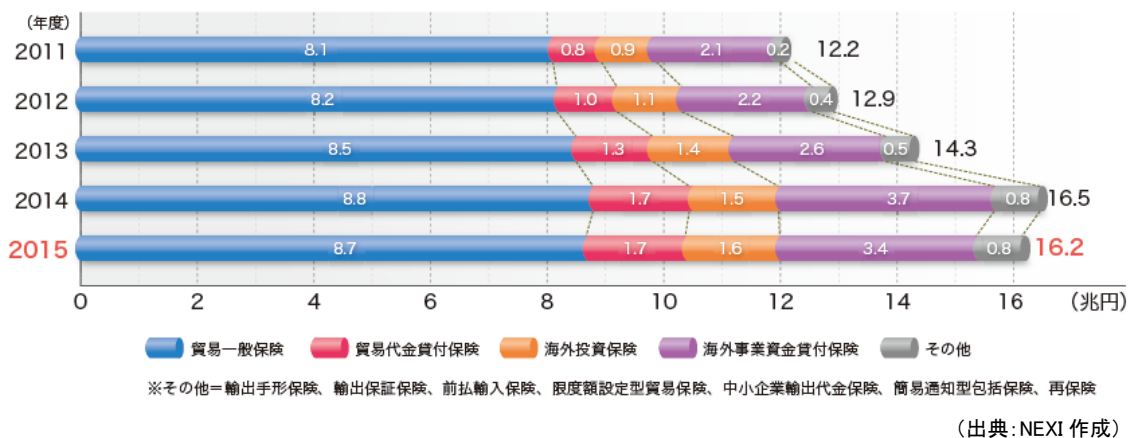
アジア向けが約4.4兆円と全体の51.8%を占め引き続き最大となり、次いで中東向けが約1.1兆円で13.1%を占めました。前年度の大型案件の引受の反動により、北米が約0.3兆円(前年度比78.4%減)で全体の4%と大幅に減少しました。



3. 責任残高について

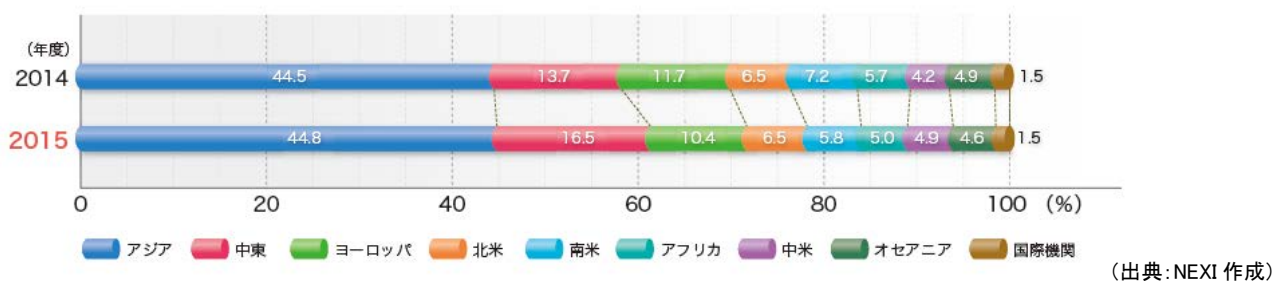
(1) 保険種別責任残高の推移

2015 年度の責任残高は、前年度比 1.8%減の約 16.2 兆円となり、ほぼ横ばいとなりました。



(2) 責任残高の地域別構成比

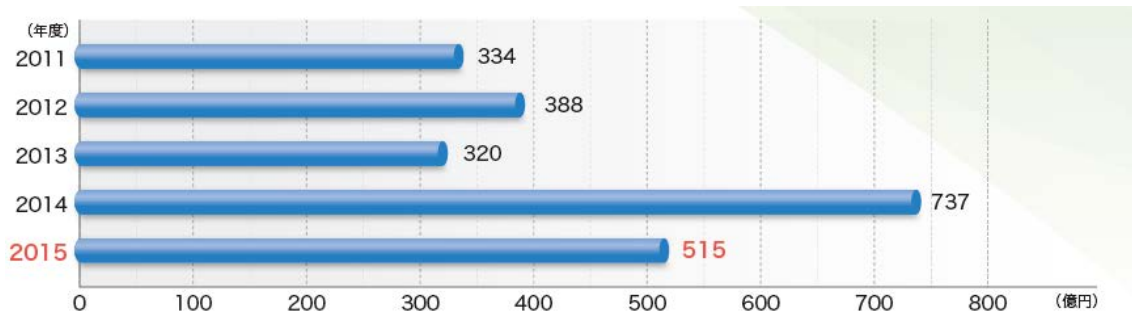
アジア向けが前年度に引き続き約 7.4 兆円と最も多く全体の 44.8%を占め、次いで中東向けが約 2.7 兆円で 16.5%を占めました。



4. 保険料収入について

(1) 保険料収入

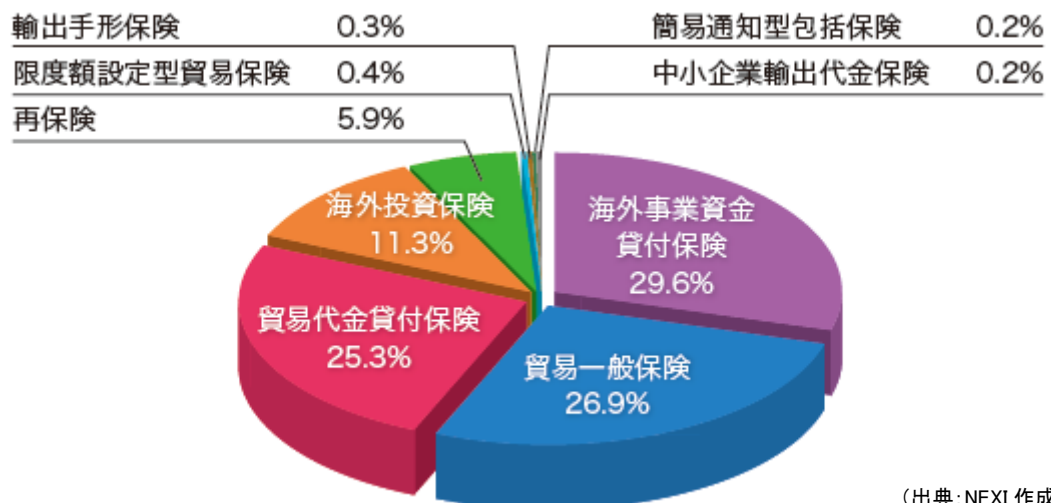
2015 年度の保険料収入は、約 515 億円(前年度比 30.1%減)となりました。引受実績同様、資源開発分野等における大型のプロジェクトや鉄鋼輸出案件の引受が減少したことが主因です。



(出典: NEXI 作成)

(2) 保険種別保険料収入

保険種別の保険料収入では、海外事業資金貸付保険の保険料収入が約 152 億円(全体の 29.6%)と引き続き最大となり、次いで貿易一般保険が約 139 億円(全体の 26.9%)、貿易代金貸付保険が約 130 億円(全体の 25.3%)となりました。

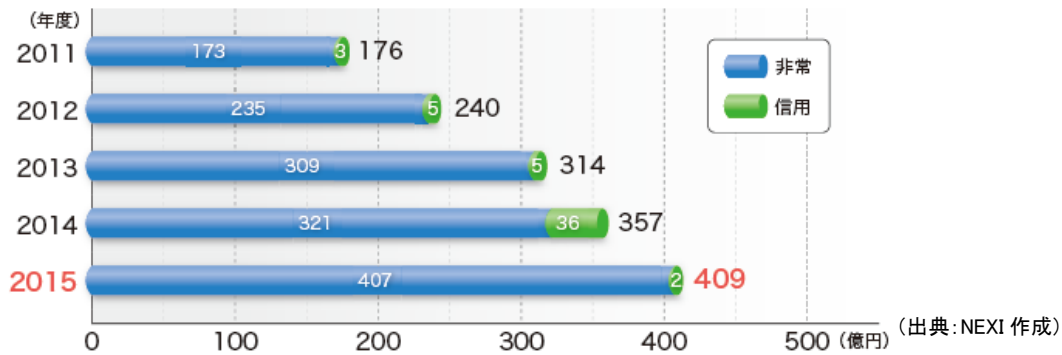


(出典: NEXI 作成)

5. 回収金について

(1) 回収金の推移

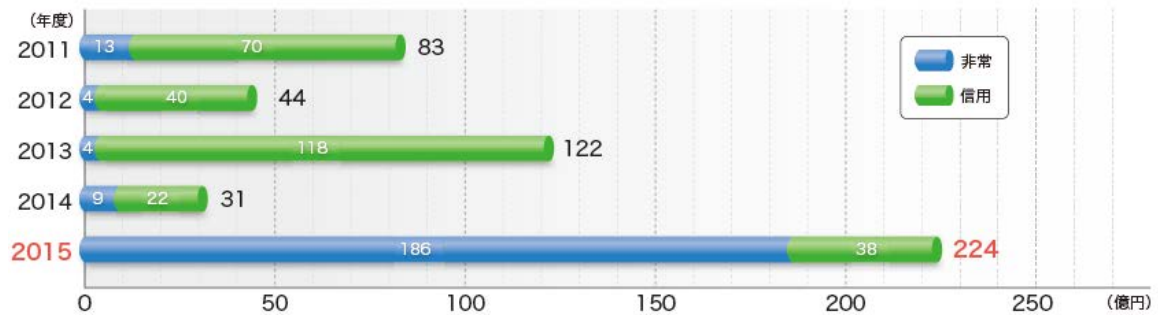
2015 年度の回収金は、約 409 億円(前年度比 14.4%増)となりました。パリクラブ・リスケジュール等による非常危険事故に係わる回収金が全体の 99.5%を占め、信用危険事故の回収金が全体の 0.5%となりました。



6. 支払保険金について

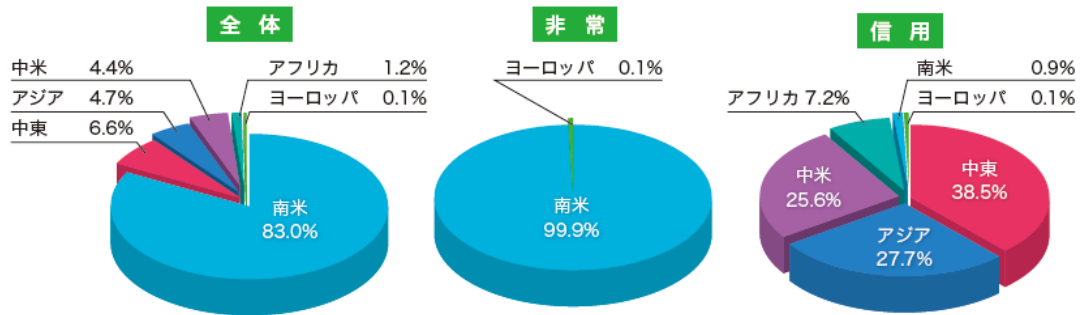
(1) 支払保険金の推移

2015 年度の支払保険金は、約 224 億円(前年度比 621.9%増)となりました。非常危険事故で大型の保険金請求案件があったことから、前年度比で大幅増となりました。



(2) 地域別支払保険金

南米向けの支払保険金額が約 186 億円と最も大きく、全体の 83.0%を占めました。



(出典: NEXI 作成)

7. おわりに

本稿で御紹介した業務概況のほか、2015 年度の主な取組やお引き受けしたプロジェクトの詳細など NEXI の事業実績について年次報告書にまとめてございます。年次報告書も是非御覧ください。

→ 年次報告書は[こちら](#)から